

Comment rater votre relance en 7 points...

...ou connaître les erreurs à ne pas commettre !



Parce que pour les petites entreprises il est plus que jamais nécessaire de faire les bons choix au bon moment, voici les 7 erreurs stratégiques qui peuvent vous faire rater votre relance... et comment les éviter !

Contactez-nous !

1 Gérer votre entreprise sans maîtriser votre trésorerie



Vous êtes attentif(ve) au règlement de vos factures et vous mettez un point d'honneur à respecter vos engagements... Même si cela implique que vous soyez à découvert !

Seulement, pour qu'une entreprise soit viable et pérenne, elle doit dégager une trésorerie nette proche de zéro (eh oui !). Et pour y parvenir, il y a certains mécanismes à connaître, comme :

Analyser :

- les principaux ratios de gestion (trésorerie nette, fonds de roulement, besoin en fonds de roulement),
- les risques en cas de solde négatif,
- les opportunités de placer l'excédent de trésorerie !

SOLUCCIO

Un service



CCI NICE CÔTE D'AZUR

Piloter :

Suivre un plan de trésorerie pour repérer les flux financiers et mettre en place des solutions !

Faire face aux décalages de flux :

- Recouvrer vos créances clients,
- Demander un échelonnement de paiement auprès de vos créanciers (bailleur, trésor public, banques...), un découvert autorisé...

2**Autofinancer votre développement**

“Ne dépense pas ce que tu n’as pas” disait votre mamie ! Alors, assis sur vos bas de laine, vous refusez de solliciter un financement externe pour développer votre entreprise. Pour vous, cela représente même un risque ! Du coup, vous préférez prendre sur vos propres fonds, quitte à vous mettre à découvert (cf. point 1), ou bien vous préférez même... ne rien faire du tout.

Erreur. Ces options ne sont pas envisageables puisqu’elles peuvent mettre en péril votre société ou en freiner le développement.

La solution :**Analyser :**

- le besoin en fonds de roulement (BFR), le niveau des fonds propres, la nature et le volume de l’investissement, le budget du recrutement...,
- l’écart et les solutions possibles.

Actionner la solution de financement adaptée :

- prêt, crédit-bail, capital risque auprès des financeurs comme la BPI, les business angel, les plateformes de crowdfunding... à l’aide d’un bon dossier !

**3****Proposer une offre banalisée à vos clients**

Pour vous, tous les clients sont identiques ! Toutefois, bien qu’ils aient généralement tous deux bras et deux jambes, tous les clients n’ont pas les mêmes besoins, ni les mêmes attentes. Alors, à quoi bon personnaliser votre offre, l’adapter à votre clientèle et communiquer dessus de façon ciblée ?

De plus, s’ils ne perçoivent pas la valeur de votre offre, ils risquent de se tourner vers vos concurrents.

Les bonnes pratiques :

- **Savoir qui s'intéresse** vraiment à votre offre et pourquoi.
- **Repenser votre offre** ou votre façon de la promouvoir pour mieux répondre aux attentes de votre clientèle.
- **Bâtir une offre et une promesse spécifiques** qui vous rendent unique aux yeux de vos clients.

4 Prospecter tous vos clients de la même façon

Armé de votre Minitel et d'un bon lance-pierres (bon, d'accord, on exagère un peu...), vous vous adressez à tous vos marchés et cibles par le même canal, la même approche.

C'est un point de vue qui peut se défendre... ou pas. Une prospection commerciale efficace permet d'accroître votre CA ainsi que votre portefeuille client. Il serait donc dommage de vous en priver !

L'astuce du chef :

- **Analysez vos cibles** clients et regroupez-les suivant leur typologie, besoins, attentes, comportement, intention d'achat.
- **Classez-les** par ordre de priorité.
- **Organisez la prospection** en fonction de votre classement et sur les bons canaux !

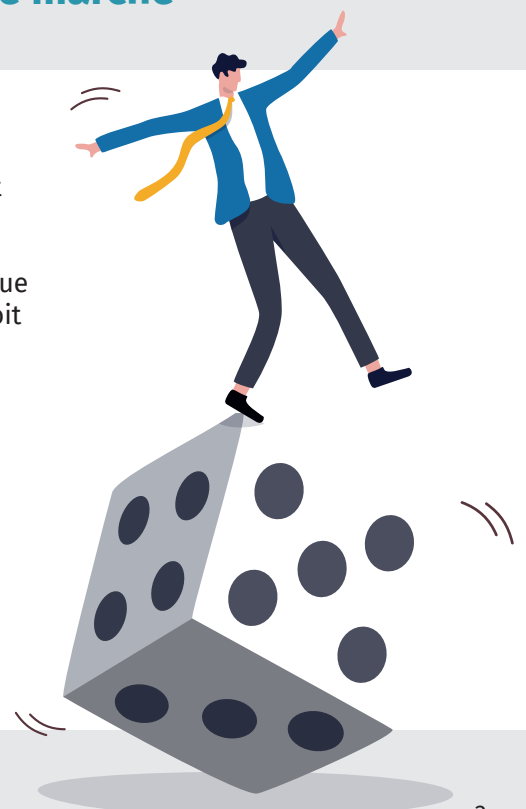
5 Ne pas maîtriser votre environnement de marché

Vous êtes concentré sur votre activité et la maîtrise de votre savoir-faire. Telle une autruche affairée, vous êtes convaincu que vos concurrents sont moins performants que vous... ils ne méritent donc pas votre attention.

Certes, vous excellez dans votre domaine. Seulement voilà, le monde évolue très rapidement. Alors si votre entreprise n'arrive pas à s'adapter ou ne voit pas les nouvelles menaces arriver, elle risque de perdre son avantage concurrentiel.

Que faire ?

- **Repérer et surveiller** toutes les sources pertinentes : marché, concurrence, réglementation, innovation...
- **Organiser votre remontée d'informations** pour détecter automatiquement les bons signaux !
- **Décider et agir** pour consolider votre avantage concurrentiel !



6 Penser que recrutement et motivation des salariés sont aléatoires

Savez-vous que Norbert vient de divorcer... et qu'il ne le vit pas très bien ? Et Martine, vous saviez que le télétravail c'est compliqué pour elle dans son T2 avec sa fille de 6 ans dont elle a la garde ? Quant à Christelle, elle est très affectée par sa maman malade.

Bien sûr, les compétences sont une clé essentielle. Mais que dire de la motivation et de l'implication des salariés ? La vie n'étant pas linéaire, les capacités de vos collaborateurs peuvent être impactées.

En tant que chef d'entreprise, vous pouvez agir pour motiver et impliquer vos collaborateurs.

Un employé satisfait est un employé impliqué et productif !

Puisez dans les valeurs, la "raison d'être", la culture de votre entreprise que vous incarnez aussi, pour trouver d'autres sources de satisfaction, de motivation et de fidélisation de vos salariés !

Ces éléments sont également très efficaces pour attirer les talents en quête d'une nouvelle aventure professionnelle !



7 Minimiser l'impact des canaux digitaux

Vous pensez qu'avoir un site Internet ne vous sert à rien ? Que les réseaux sociaux, ce n'est pas pour vous et que vous n'avez pas le temps ? Vous ne voulez pas en entendre parler !

Mais, bien qu'Internet ait des défauts, c'est aussi un outil redoutablement puissant pour toute entreprise qui sait comment l'exploiter. Et pour cela, pas besoin de devenir le roi de la choré sur TikTok !

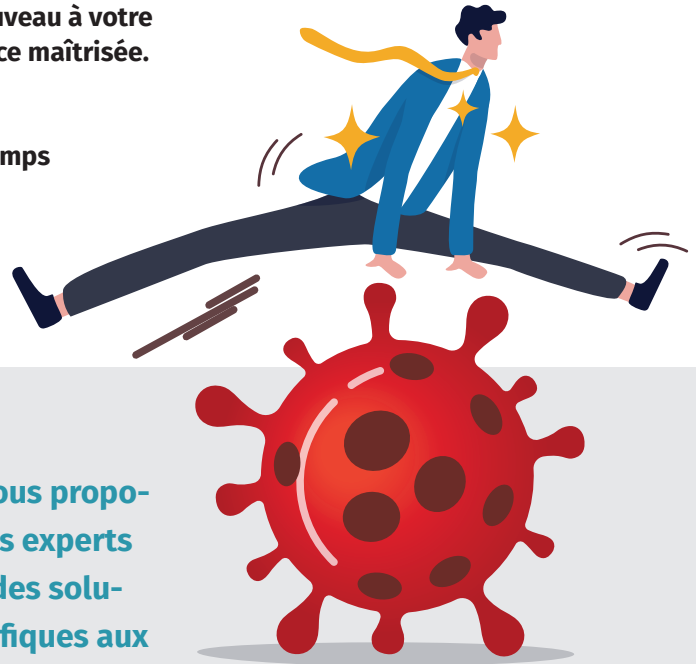
Il n'empêche qu'il faut bien vous rendre à l'évidence : être présent sur Internet via un site web et certains réseaux sociaux c'est un véritable levier de développement pour :

- améliorer votre visibilité
- booster votre relation client
- fidéliser votre clientèle
- augmenter vos ventes

Contactez-nous !

Un des facteurs qui fait la force d'une entreprise et qui lui permet de s'imposer sur la durée, c'est sa capacité d'adaptation autant aux facteurs externes qu'aux facteurs internes. Vous adapter, c'est donner un souffle nouveau à votre entreprise, et lui permettre de redécoller grâce à une relance maîtrisée. C'est également savoir anticiper les difficultés.

En tant que petite structure, il est difficile de dégager du temps pour trouver des solutions opérationnelles et mettre en place un plan de relance en adéquation avec ses besoins et enjeux.



C'est pourquoi à la CCI de Nice Côte d'Azur, nous vous proposons avec SoluCCIo, d'être accompagné(e) par nos experts qui vous aideront à relancer votre activité avec des solutions concrètes, efficaces, personnalisées et spécifiques aux TPE, aux microentreprises et aux startups.

Contactez-nous !

SOLUCCIO

Un service

 CCI NICE CÔTE D'AZUR

Sofia OUESLATI

sofia.OUESLATI@cote-azur.cci.fr
Tél : 04.93.13.75.73

CS 11259
20, boulevard Carabacel
06005 NICE cedex 1
FRANCE

www.cote-azur.cci.fr

